राष्ट्रीय बेस्टसेलर

आमुख - नरेन्द्र मोदी

गुजराती कारोबार कैसे करते हैं

शोभा बोन्द्रे

अनुवाद : सुधीर दीक्षित

Copyrighted material

Hindi translation of *Dhandha*

VISIT…

रैण्डम हाउस इंडिया द्वारा 2014 में प्रकाशित

कॉपीराइट © शोभा बोन्द्रे 2013
अनुवाद © डॉ॰ सुधीर दीक्षित

शोभा बोन्द्रे द्वारा लिखित पुस्तक का हिन्दी अनुवाद इसी पुस्तक के
अंग्रेजी अनुवाद से किया गया है, जिसकी अनुवाद शलाका वालिम्बे हैं।

प्रकाशक:
रैण्डम हाउस पब्लिशर्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड
विंडसर आईटी पार्क, सातवाँ तल, टावर-बी
ए-1, सेक्टर-125, नोएडा-201 301, उत्तर प्रदेश

रैण्डम हाउस ग्रुप लिमिटेड
20 वॉक्सहॉल ब्रिज रोड
लंदन एस डब्ल्यू 1वी 2 एस ए, यूनाइटेड किंगडम

इस ई-बुक का कॉपीराइट सुरक्षित है और प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना तथा क्रय किए जाते समय लागू होने वाले नियम व शर्तों के आधार पर, अथवा कॉपीराइट कानून के अंतर्गत लागू होने वाली शर्तों के बिना इस पुस्तक का नकल, पुन: प्रकाशन, हस्तांतरण, वितरण, किराए/पट्टे हेतु, लाइसेंस अथवा सामूहिक प्रदर्शन के लिए उपयोग नहीं किया जा सकेगा। इस पुस्तक की सामग्री के अनधिकृत वितरण अथवा प्रयोग को लेखक एवं प्रकाशक के अधिकारों का उल्लंघन माना जाएगा तथा जो इसके जिम्मेदार होंगे उन्हें कानूनी कार्यवाही का सामना करना पड़ सकता है।

eISBN : 9788184005585

Copyrighted material

अनुक्रमणिका

आमुख, *नरेन्द्र मोदी*

प्रस्तावना, *अमिताभ बच्चन*

हीरे सदा के लिए है
भीमजीभाई पटेल

जीवन का चक्र
मोहनभाई पटेल

मोटैल वाला मेयर बन गया
दलपतभाई पटेल

एक सेल्समैन का जीवन
जयदेव पटेल

सिर्फ़ मोटैल्स ही नहीं
हसु और हर्षा शाह

आभार

लेखिका के बारे में

Copyrighted material

आमुख

शोभा बोंद्रे की लिखी यह प्रशंसनीय पुस्तक पाकर खुशी हुई। इसमें सफलता की जो कहानियाँ बताई गई हैं, उनमें गुजराती संस्कृति और साहस को महिमामंडित किया गया है। मुश्किल परिस्थितियों का डटकर सामना करने और उद्यमिता के संसार में प्रवेश करने के तरीके अनूठे और विविध हैं। सफलता के लिए जिन गुणों, तरकीबों और सहनशक्ति की ज़रूरत होती है, वे गुजरातियों के सहज-स्वाभाविक कारोबारी भाव हैं – कठोर मेहनत और श्रम करने की आदत – जब तक कि प्रगति और सफलता की राह न मिल जाए।

गुजरातियों की ज़बर्दस्त सफलता के कई कारण हैं। उनकी तीक्ष्ण बुद्धि, प्रबल इच्छा शक्ति और कड़ी मेहनत की अविश्वसनीय क्षमता। सफलता ने उनमें दृढ़ जीवन मूल्य और समाज के प्रति ज़िम्मेदारी का अहसास कूट-कूट कर भरा है। परवाह करने वाला नज़रिया और सहृदय नीति उनके पेशेवर व्यवहार और सेवा के प्रति समर्पण में साफ़ झलकती है। एक बार जब चुनौती को स्वीकार कर लिया जाता है, तो फिर पीछे पलटकर देखने का प्रश्न ही नहीं होता – आत्मविश्वास एक ऐसा गुण है, जिसे संजोकर रखा जाता है और यह जीवन भर काम आता है।

इस पुस्तक में शामिल लोगों में वह दयाभाव, लोकप्रियता और साहस है, जिसकी गुजराती संस्कृति में अपेक्षा की जाती है। ईमानदारी और आशाएँ, संबंधों का सम्मान और व्यवहार में निष्पक्षता एक दूसरे की सफलता की मार्गदर्शक शक्तियाँ हैं। सजीव भाषा और गर्मजोशी भरे शब्दों में इन सभी का चित्रण किया गया है, जो हर दिल को छूने वाला है।

मैं रैंडम हाउस इंडिया को इस सार्थक प्रकाशन के लिए बधाई देता हूँ। साथ ही मराठी ग्रंथालय संघ को भी धन्यवाद देता हूँ, कि उन्होंने इस पुस्तक के मूल संस्करण को बेस्ट बुक अवॉर्ड दिया।

मुझे आशा है कि यह पुस्तक सभी लोगों को विशेष पहचान बनाने और एक सूत्र में बँधने के गुजराती तरीके से जीवन में आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करेगी।

(नरेन्द्र मोदी)
मुख्यमंत्री, गुजरात

Copyrighted material

प्रस्तावना

जब कोई गुजरात के एक छोर से दूसरे छोर तक की यात्रा करता है, तो उसे पता चलता है कि पुराने ज़माने में राजाओं ने ग़रीबी से शुरुआत करके अपने विशाल साम्राज्य बनाए थे। आज गुजरात के व्यवसायी अपने कारोबारी साम्राज्य बनाकर इतिहास को दोहरा रहे हैं।

कारोबारी निपुणता एक ऐसा गुण है जो गुजरातियों में जन्मजात नज़र आता है। ऐसा लगता ही नहीं है कि उन्हें इसे सीखने की ज़रूरत होती है। क्या आप जानते हैं कि रणछोड़लाल छोटालाल नामक गुजराती ही कपड़ा उद्योग को भारत में लाए थे? कि यह गुजरात के गोंडल महाराज थे जिन्होंने अँग्रेज़ों के साथ मिलकर रेल की पटरियाँ बिछाई थीं? ये उदाहरण आपको बताते हैं कि किस तरह कारोबार की ललक गुजराती समुदाय की धमनियों में लहू की तरह बहती है।

इस पुस्तक मे शोभा गुजराती व्यावसायिक समुदाय के कुछ शिरोमणियों की जीवनगाथा पर प्रकाश डालती है। ये ऐसे लोग हैं, जिन्होंने सिर्फ़ अपने लिए ही नहीं, बल्कि देश के लिए भी दौलत कमाई। ये ऐसे लोग हैं, जिन्होंने सिर्फ़ धन ही नहीं, बल्कि नाम भी कमाया।

हमें आशा है कि यह पुस्तक दुनिया भर के लोगों के लिए गर्व और प्रेरणा का स्त्रोत बनेगी।

(अमिताभ बच्चन)
ब्रॉन्ड एम्बैसेडर, गुजरात पर्यटन

Copyrighted material

हीरे सदा के लिए है

भीमजीभाई पटेल

1974 की बात है। मुंबई के ब्रिटिश हाई कमिशन में यह एक व्यस्त दिन था। मैं क़तार में लगे सैकड़ों लोगों में से एक था। मैं वहाँ अपने पासपोर्ट पर ब्रिटिश वीज़ा का ठप्पा लगवाने के लिए आया था। क़तार कछुए की गति से धीरे-धीरे सरक रही थी। आख़िरकार, मेरी बारी आ ही गई। मैंने काउंटर पर बैठे अँग्रेज़ अफ़सर को अपने क़ागज़ात थमा दिए।

उसने मेरे क़ागज़ात पर नज़र डाली और अँग्रेज़ी में पूछा, 'तुम इंग्लैंड क्यों जाना चाहते हो?'

मेरे मुँह से एक शब्द भी नहीं निकला। निकलता भी कैसे, मैं पूरी ज़िंदगी में पंद्रह दिन भी स्कूल नहीं गया था, इसलिए ज़ाहिर है, मुझे अँग्रेज़ी का एक शब्द भी नहीं आता था।

मैंने विनम्रता से आग्रह किया, 'साहब, गुजराती मा बोलो।'

उसने चिढ़कर मुझे देखा और अँग्रेज़ी में सवालों की बमबारी करने लगा – 'क्या तुम इंग्लैंड में किसी को जानते हो? तुम इंग्लैंड मे रहोगे कहाँ? तुम्हारे जाने का उद्देश्य क्या है?'

मैं नहीं जानता था कि क्या कहूँ, इसलिए मैंने एक बार फिर दोहरा दिया, 'भाई, मेहरबानी करके गुजराती में बोलो।'

उसने अँग्रेज़ी में सवालों की झड़ी लगा दी और मैं उससे गुजराती में बोलने का आग्रह करता रहा। यह कुश्ती कुछ समय तक बदस्तूर चली। आख़िर उसने गुस्से में आकर मेरे पासपोर्ट पर एक ठप्पा लगाया और उसे ज़मीन पर फेंक दिया।

मुझे समझ नहीं आया कि हुआ क्या था। मैंने नीचे झुककर अपना पासपोर्ट उठाया। मैं मन ही मन सोच रहा था, *इस गोरे ने मुझे वीज़ा दिया है या नहीं? और उसने इसे ज़मीन पर क्यों फेंका?*

मुझे इन दोनों ही सवालों के जवाब खोजने की ज़रूरत थी। मैंने आस-पास देखा। अगले काउंटर पर एक भारतीय, संभवतः एक गुजराती, महिला दिखी। यह देखकर मैंने राहत की साँस ली।

मैंने उसे अपना पासपोर्ट दिखाकर हिंदी में पूछा, 'बेन, क्या आप मेहरबानी करके बता सकती हैं कि मेरे पासपोर्ट में क्या गड़बड़ है? गोरे अफ़सर ने इसे नीचे क्यों फेंक दिया?'

'सर, आपके पासपोर्ट में कोई गड़बड़ नहीं है, लेकिन उन्होंने आपको वीज़ा देने से इंकार कर दिया है। यह रहा अस्वीकृति का ठप्पा।'

मैंने उससे पूछा, 'उन्होंने मुझे वीज़ा देने से इंकार क्यों किया?'

वह अपने पास वाले ब्रिटिश अफ़सर की ओर मुड़ी और उससे अँग्रेज़ी में बात करने लगी। उसने महिला का सवाल सुनकर कोई जवाब दिया। महिला ने मुझे हिंदी में बताया, 'वह कहता है कि आप अँग्रेज़ी का एक शब्द भी नहीं बोल पाते हैं, तो फिर आप इंग्लैंड मे क्या करेंगे?'

मैंने कहा, 'बेन, मेहरबानी करके उससे पूछें, क्या वह हिंदी बोलता है? क्या वह कोई भी भारतीय भाषा बोलता है? यदि वह स्थानीय भाषा जाने बिना यहाँ काम कर सकता है, तो फिर अँग्रेज़ी बोले बिना मैं इंग्लैंड में क्यों नहीं रह सकता?'

महिला मुस्कुराई और उसने मेरी कही बात अफ़सर के सामने दोहरा दी। वह थोड़ी देर तक सोचता रहा। फिर उसने एक लंबे पल के लिए मुझे घूरा और आख़िरकार मुस्कुरा दिया।

'लाओ, मुझे अपना पासपोर्ट दे दो।' उसने एक बार फिर मेरे पासपोर्ट पर ठप्पा लगाया और महिला से कहा, 'उससे कह दो कि उसे वीज़ा मिल गया है। उसे बता दो कि वह शाम को आकर अपना पासपोर्ट ले जाए।'

ब्रिटिश हाई कमिशन से लौटते वक़्त मुझे ऐसा महसूस हुआ, मानो मैं आसमान में पहुँच गया हूँ। जब टैक्सी चौपाटी के पास से गुज़र रही थी तो मैंने अरब सागर को क्षितिज तक फैले देखा और खुद से कहा, 'भीमजीभाई, अपने जीवन में एक नए अध्याय के लिए तैयार हो जाओ। बहुत जल्द ही तुम यह सागर और अटलांटिक भी पार करोगे तथा एक नई ज़मीन पर पैर रखोगे। तुम्हें इस नई चुनौती का सामना करने की तैयारी करनी है।'

इंग्लैंड के बाद मैं बेल्जियम और इज़राइल की यात्रा करने जाने वाला था। मेरे दिल में अपने हीरों के कारोबार को

Copyrighted material

फैलाने के बड़े सपने थे। मैंने अपना सिर पीछे वाली सीट पर टिका लिया, अपनी आँखे बद की और अतीत मे चला गया। मैं सौराष्ट्र, हजीराधर के अपने छोटे गाँव में पहुँच गया था। मुझे अपना मकान, अपना खेत, बाज़ार और किराने की दुकान दिख रही थी, जिसके सामने मैं खड़ा था, और मेरी उम्र उस वक्त दस साल की थी।

एक सुबह बा ने मुझे सामान की सूची देकर गाँव की किराने की दुकान पर भेजा। मैंने सूची करसनजी काका की दुकान के नौकर को थमा दी। फिर जब वह सामान बाँध रहा था, तो मैं इतज़ार करने लगा। करसनजी काका गुजराती अख़बार *जयहिंद* पढ़ रहे थे। वे हमारे गाँव के इकलौते आदमी थे जो हर दिन अख़बार पढ़ते थे। मैं उनके सामने खड़ा था इसलिए मेरी नज़र भी अख़बार पर पड़ी। बिना सोचे–समझे मैं अक्षरों को पढ़ने लगा। इससे पहले कि मुझे पता चल पाए, अक्षर शब्द बन गए और मैंने दरअसल यह ख़बर पूरी पढ़ ली, 'भारत ने मुंबई का मैच दो विकेट से जीत लिया...' मगर तभी अख़बार अचानक एक तरफ़ को हट गया और मुझे करसनजी काका का चेहरा नज़र आया। वे हैरानी से मुझे घूर रहे थे।

'डीकरा, तुम पढ़ना जानते हो?'

'अह...अह... थोड़ा सा...,' मैं बुदबुदाया।

'क्या तुम स्कूल जाते हो?' उन्होंने मुझसे पूछा।

मुझे समझ नहीं आया कि इस सवाल का क्या जवाब दूँ। 'अह, मेरा मतलब है मैं जाता तो हूँ, मगर...'

'भीमू, तुम्हें स्कूल जाने का समय कब मिलता है? जब भी मैं देखता हूँ, तुम खेतों में काम करते रहते हो।'

मुझे इस बात का कोई जवाब नहीं सूझा, लेकिन क़िस्मत से उसी पल नौकर ने मुझे किराने का सामान थमा दिया और मैं आगे कुछ कहे बिना वहाँ से चला आया।

वापस लौटते वक़्त मैं मन ही मन साचता रहा, *काका की बात सही है।*

हालाँकि मैंने स्कूल में नाम लिखाया था, लेकिन मैं महीनों तक कक्षाओं में नहीं गया था। एक बात तो यह थी कि स्कूल मेरे घर से लगभग पाँच किलोमीटर दूर था। वहाँ जाने और वहाँ से वापस आने में बहुत समय लग जाता था। दूसरी बात, चूँकि मैं घर का सबसे बड़ा लड़का था, इसलिए बापू के कामकाज में मदद करना मेरा फ़र्ज़ था।

हम एक मकान और थोड़ी सी ज़मीन के मालिक थे। लेकिन ज़मीन उपजाऊ नहीं थी, इसलिए हमारी फ़सल बारिश के रहमोकरम पर निर्भर थी। यही वजह थी कि दिन भर मेहनत करने के बावजूद हमारे यहाँ इतनी कम फ़सल होती थी कि हम सबका पेट मुश्किल से भर पाता था।

उस शाम जब मैं दिन भर की दमतोड़ मेहनत के बाद बिस्तर पर लेटा था, तो मैं स्कूल के बारे में सोचता रहा। मुझे इस बात पर अफ़सोस हो रहा था कि मैं स्कूल नहीं जा पाता था। वैसे आशा की एक छोटी किरण थी। पिछले कुछ दिनों से पड़ोस के एक गाँव का एक बाह्मण लड़का अपने घोड़े पर बैठकर हमारे गाँव आ रहा था। उसका उद्देश्य मेरे जैसे लड़कों को पढ़ाना–लिखाना था, जो स्कूल तक नहीं जा सकते थे।

उसकी कोशिशों की बदौलत अब मैं अक्षरों को पहचान सकता था, थोड़ा पढ़ सकता था और थोड़ा गणित कर सकता था। ज़्यादा महत्त्वपूर्ण यह था कि मुझमें सीखने का सच्चा जोश आ गया था।

जब मैंने आँखें बद करके सोने की कोशिश की तो मेरे दिमाग़ में विरोधी विचारों का कुहासा छाया हुआ था। तभी अचानक मुझे एक सफ़ेद, चमकती रोशनी दिखी। मैं चौंककर बिस्तर पर बैठ गया। मुझे एक नई राह खुलती दिखी, जिससे मैं शिक्षित हो सकता था। जब मुझे अपनी समस्या का चमत्कारिक जवाब मिला तो मेरे दिमाग़ में कई संभावनाएँ दौड़ने लगीं और चेहरे पर मुस्कान खिल उठी। मैं एक बार फिर लेट गया और अगले दिन के सपने देखने लगा।

अगली सुबह जल्दी ही मैंने एक साफ़ चूड़ीदार पाजामा और कुर्ता पहनकर पगड़ी बाँधी। बा मेरे लिए रोटियाँ बना रही थी। मुझे इस वेशभूषा में देखकर वे हैरान रह गईं। उन्होंने पूछा, 'भीमू, तुम आज खेत पर काम करने नहीं जा रहे हो?'

मैंने जवाब दिया, 'नहीं बा, मैं बाज़ार जा रहा हूँ।' फिर मैंने मकान से बाहर दौड़ लगा दी ताकि वे आगे कोई और सवाल न पूछ पाएँ।

जब मैं करसनजी काका की दुकान पर पहुँचा तो वे अख़बार पढ़ रहे थे। उन्होंने मुझे देखकर अख़बार एक तरफ़ रख दिया, 'अरे भीमू, आज क्या चाहिए?'

'आपका अख़बार।'

'क्या?'

Copyrighted material

उनके चेहरे पर अचरज का भाव देखकर मेरा मन हँसने को हुआ, लेकिन मैने उनसे गभीर लहज़े मे पूछा, 'काका, आपके अख़बार की क्या क़ीमत है?'

'एक आना।'

'ठीक है। अब अगर मैं आपको आधी क़ीमत यानी हर दिन आधा आना दूँ, तो क्या आप मुझे अख़बार दे देंगे? ज़ाहिर है, इसे पढ़ने के बाद।'

काका मेरे प्रस्ताव पर हँस पड़े, लेकिन उन्होंने इसे स्वीकार कर लिया।

मैंने तुरंत अपनी जेब में हाथ डालकर आधा आना बाहर निकाला। 'यह रहे आज के पैसे।'

करसन काका को अहसास हो गया कि मैं इस बारे में सचमुच गंभीर था। उन्होंने पैसे ले लिए और कहा, 'ठीक है, शाम को आकर अख़बार ले जाना, लेकिन तुम्हें इसे अगले दिन लौटाना होगा।'

मैंने खुशी में झूमते हुए अपना सिर हिला दिया। मैं रोमांचित था। दरअसल मैंने एक अनुभवी व्यापारी के साथ अपना पहला सौदा कर लिया था।

घर लौटने के बाद मैंने एक बार फिर हिसाब लगाया। महीने में पंद्रह आने मेरे लिए बहुत बड़ी रकम थी। क्या मेरे पास इतने पैसे थे?

हालाँकि मेरी उम्र महज़ दस साल थी लेकिन मैं परिवार का कमाऊ सदस्य था। मैं न सिर्फ़ अपने परिवार के खेतों में काम करता था, बल्कि दूसरे किसानों के खेतों में भी मज़दूरी करता था। इस काम के बदले में मुझे हर दिन 2–4 आने मिलते थे। मैं अधिकतर पैसे बापू को दे देता था लेकिन थोड़ा हिस्सा अपने लिए बचा लेता था।

मेरे पास आमदनी का एक और गोपनीय ज़रिया था। हमारे गाँव मे हनुमानजी का एक मंदिर था। उस मंदिर में अक्सर मेले लगते रहते थे। मेले जाते समय बापू मुझे 8 आने दिया करते थे : 4 आने मेरे ख़र्च के लिए और 4 आने नारियल ख़रीदकर हनुमानजी पर चढ़ाने के लिए। लेकिन जब मैंने हनुमानजी के सामने नारियलों का विशाल ढेर देखा तो खुद से कहा, 'बेचारे हनुमानजी इतने सारे नारियलों का क्या करेंगे? अगर मैं उन्हे नारियल न चढ़ाऊँ, तो वे ज़्यादा खुश होंगे।' इससे भी मेरा छोटा सा ख़ज़ाना बढ़ गया।

आख़िरकार, कई जटिल गणनाओं के बाद मैं इस नतीजे पर पहुँचा कि मेरे पास अख़बार के लिए पर्याप्त पैसे थे। अख़बार मेरा मार्गदर्शक, मेरा गुरु बनेगा और ज्ञान हासिल करने में मेरी मदद करेगा।

और ठीक यही हुआ। मेहनत भरे दिन के बाद मैं करसन काका के यहाँ से अख़बार उठाता था। मेरी पूरी शाम और आधी रात भी अख़बार को धीरे–धीरे, मेहनत से पढ़ने और समझने की कोशिश में बीत जाती थी।

समय गुज़रने के साथ मेरी पढ़ने की गति तेज़ हो गई। अब मुझे अख़बार में छपी सामग्री पढ़ने में मज़ा आने लगा। अख़बार मेरे लिए बाहरी संसार की खिड़की बन गया। इसकी बदौलत मैं अपने छोटे से गाँव से आगे पहुँच जाता था और मुझे विशाल जगत के बारे में मनमोहक तथ्य पता चलते थे।

खेत में दिन भर मेहनत करने के बाद अख़बार पढ़ना जादू जैसा था। यह एक तरह का मनोरंजन और आराम का ऐसा रूप था, जिससे मुझे भारी खुशी मिलती थी।

एक शाम जब मैं काम के बाद घर लौट रहा था तो मुझे मेरा सहपाठी गोविंद मिला। वह अपने स्कूल का बस्ता उठाए था, जिसमें पुस्तकों का बोझ था, जबकि मेरे सिर पर भूसे का ढेर था। मुझे देखकर उसने रुककर बताया, 'अरे भीमू, कल अपने स्कूल में परीक्षा है। तुम परीक्षा देने तो आओगे ना?'

मैंने हाँ में जवाब दे दिया।

जब मैंने घर पर बा और बापू को यह बात बताई तो वे थोड़े चिंतित हो गए। 'लेकिन भीमू, तुम परीक्षा कैसे दोगे? तुम तो एक ज़माने से स्कूल ही नहीं गए हो।'

'देखते हैं। लेकिन मै निश्चित रूप से इसकी कोशिश करूँगा,' मैंने उन्हें बताया।

अगली सुबह मैंने साफ़ कपड़े पहने, पगड़ी बाँधी और स्कूल चला गया। गुरुजी कक्षा में आए, उन्होंने चारों तरफ़ नज़र डाली और मुझे वहाँ देखकर चौंक गए। मै जल्दी से उनके पास गया, उनके पैर छुए और उन्हें हरी मिर्च तथा गुड़ से भरा झोला दे दिया। वे इस छोटी भेंट से पसीज गए और मुझे बैठने को कह दिया।

फिर वे ब्लैकबोर्ड के पास गए और परीक्षा के लिए गणित के सवाल लिखने लगे। उन्होंने बोर्ड पर कुछ जोड़ने वाले सवाल लिखे और हमसे पाठ्यपुस्तक के दो अध्याय पढ़ने को भी कहा। मैंने न सिर्फ़ पलक झपकते ही गणित के सवाल हल कर दिए, बल्कि अध्यायों को भी धाराप्रवाह और आत्मविश्वास से पढ़ दिया। सभी सहपाठी मुँह खोलकर मुझे ताकते रहे और गुरुजी ने मेरे अच्छे प्रदर्शन पर मुझे बधाई दी।

मैं मन ही मन खुश था। उन लोगों को यह पता नहीं था कि मैं हर दिन अख़बार पढ़ता था, इसलिए मुझे यह परीक्षा आसान और सरल लगी थी।

परिणामों की घोषणा आधी छुट्टी के बाद होने वाली थी। जब मै आधी छुट्टी के बाद कक्षा में पहुँचा, तो गुरुजी ने

Copyrighted material

आकर कहा, 'जिस लड़के ने आज के परीक्षा मे सबसे ज़्यादा अक हासिल किए है, उसका नाम है भीमजी डाह्या पटेल।'

सभी हैरान थे। मै खुशी से उछल पड़ा, लेकिन गुरुजी ने आगे कहा, 'भीमजी, यह अच्छी ख़बर थी। बुरी ख़बर यह है कि हेडमास्टर ने तुम्हें स्कूल से निकाल दिया है। तुम मुश्किल से पंद्रह दिन स्कूल आए हो और यह नहीं चलेगा। मुझे बहुत अफ़सोस है, लेकिन तुम अब स्कूल नहीं आ सकते।'

मैं अवाक् था।

मैं किसी मूर्ति की तरह वहाँ बैठा रहा, जबकि गुरुजी कक्षा के दूसरे लड़कों के अंक बताते रहे। वे चले गए और दूसरे लड़के भी। किसी ने भी मुझे पलटकर नहीं देखा।

आख़िर मै भी खड़ा हो गया। मै दोबारा कभी वहाँ नही आ पाऊँगा, इस अहसास के साथ मै भारी दिल से स्कूल से बाहर निकला और अपने घर की तरफ़ चल दिया।

मेरी औपचारिक शिक्षा का अंत एक झटके में हो गया, लेकिन सौभाग्य से पढ़ने के प्रति मेरा जोश क़ायम रहा।

इस दौरान जीवन बदस्तूर चल रहा था। दिन, सप्ताह, महीने गुज़रते गए मगर हमारे परिवार की दशा जस की तस बनी रही। अब मेरे तीन छोटे भाई थे – शिवलाल, कुर्जी और धीरू। लेकिन वे अब भी बहुत छोटे थे, इसलिए खेती के काम में पिताजी की मदद करने का बोझ परिवार में मेरे ही कंधों पर था। मेरी दुनिया फ़सल, बीज, बारिश, जुताई, बुआई और कटाई तक ही सीमित थी। जीवन में मेरा एकमात्र लक्ष्य यह था कि ज़्यादा से ज़्यादा पैसे कमाऊँ और पिताजी के बोझ को हल्का कर दूँ। फिर भी कई बार ऐसी परिस्थितियाँ बन जाती थीं कि पिताजी के पास साहूकार से उधार लेने के अलावा दूसरा कोई विकल्प नहीं रहता था।

एक मौक़े पर पिताजी ने एक साहूकार से पैसे उधार लिए। वह साहूकार दरअसल उनके बचपन का मित्र था। मगर जिस दिन उसने पिताजी को उधार दिया उसी दिन से उस मित्र का व्यवहार बदल गया। वह दौर इतना मुश्किल था कि मूल धन की बात तो रहने दें, हम अक्सर समय पर ब्याज भी नहीं चुका पाते थे।

कर्ज़ वसूलने के लिए साहूकार मुझसे इधर–उधर के काम कराता रहता था। वह मेरे साथ गुलामों जैसा बर्ताव करता था। वह मुझसे उम्मीद करता था कि जैसे ही वह मुझे कोई आदेश दे, मैं हाथ के हर काम को छोड़ दूँ और उसकी आज्ञा का तुरंत पालन करूँ। मुझे मन ही मन गुस्सा तो बहुत आता था, लेकिन क्या करता, बेबसी थी। मुझे उसका कहा सारा काम करना पड़ता था और मैं विरोध का एक स्वर भी अपने मुँह से नहीं निकाल सकता था।

एक दिन स्थिति विस्फोटक हो गई। मैं अपने खेतों में पानी दे रहा था, तभी साहूकार वहाँ आकर बोला, 'सुनो, तुरंत मेरे खेतों पर चले जाओ। हमें फ़सल काटने के लिए ज़्यादा लोग चाहिए।'

मैंने विनम्रता से जवाब दिया, 'काका, अपने खेत में पानी देने के बाद मैं फ़ौरन चला जाऊँगा।'

साहूकार तैश में आ गया। 'तुमने सुना नहीं, मैंने क्या कहा? तुरंत।'

इस स्वार्थी और घमंडी आदमी पर मुझे ताव आ गया। मैंने एक शब्द भी नहीं कहा, मगर अपने खेत में पहले की तरह पानी देता रहा।

अब उसका पारा सातवें आसमान पर पहुँच गया। उसने पिताजी को आवाज लगाई, 'डाह्या... डाह्याभाई... जल्दी यहाँ आओ।'

पिताजी दौड़े–दौड़े वहाँ आए। साहूकार ने उसे कहानी सुनाई। मैंने पिताजी को अपना दृष्टिकोण समझाने की कोशिश की। 'बापू, मैंने तो काका से बस इतना ही कहा था कि अपने खेतों में पानी देने के बाद उनके खेत पर चला जाऊँगा।'

साहूकार चिल्लाया, 'देखा, कितना बदतमीज़ और अशिष्ट है! इसे तो इस बात की भी परवाह नहीं है कि तुम क्या सोचते हो।'

बापू ने मेरे गाल पर कसकर तमाचा मारा। 'मूर्ख कहीं के! मैं इस भले आदमी का ब्याज भी नहीं चुका सकता और तुम उसका काम करने से इंकार करते हो? तुम जो कुछ भी कर रहे हो उसे छोड़ दो और जो वह कहता है उसे करो।'

यह जले पर नमक छिड़कने जैसा था। मैं चुपचाप साहूकार के साथ चला गया।

उस दिन मैंने दोपहर 4 बजे से रात को 2 बजे तक साहूकार के यहाँ काम किया। जब मैं आख़िरकार लौटने लगा, तो साहूकार बोला, 'अनाज के ये बोरे मेरे घर पहुँचा दो। इसके बाद तुम अपने घर जा सकते हो।'

मैं किसी तरह से इंकार नहीं कर सकता था। काम पूरा करते–करते सूरज निकल आया। दरअसल काम जब ख़त्म हुआ, तो सुबह के 9 बज रहे थे। मैंने बहुत लंबे समय तक, बहुत सारा काम किया था और बीच में मुझे एक पल का आराम, एक निवाला भोजन, पानी की एक बूँद भी नसीब नहीं हुई थी।

Copyrighted material

जब मै घर पहुँचा तो मेरी आँखे जल रही थी और शरीर थकान के मारे निढाल था। बा ने मेरे लिए गर्म रोटियाँ सेकीं। लेकिन मुँह मे पहला कौर रखते ही मेरी आँखें आँसुओं से डबडबा आईं। 'हे भगवान, ऐसी किस्मत मेरे सबसे बुरे दुश्मन को भी मत देना।' कुछ समय बाद मैंने शांत होकर थोड़ा–बहुत खाया और फिर नए संकल्प के साथ नए दिन का सामना करने की तैयारी की।

उस घटना के बाद मैंने निर्णय लिया कि यदि भविष्य में मेरी कभी किसी को कर्ज़ देने की हैसियत हुई, तो मैं उससे सूद कभी नही लूँगा।

इस घटना का एक और सकारात्मक परिणाम यह हुआ कि उस दमतोड़ काम के बाद मुझे कभी कोई काम शारीरिक रूप से बहुत थकाने वाला नहीं लगा। साहूकार के लिए सत्रह घंटे तक अथक काम करने के मेरे अनुभव ने मुझे शारीरिक और मानसिक रूप से मज़बूत बना दिया।

कई वर्ष बाद पाँसा पलट चुका है और आज कई लोग मुझसे कर्ज़ माँगते हैं। एक बार मेरे एक मित्र ने मुझसे 20,000 रुपये उधार लिए थे। इसके कुछ महीनों बाद मैं उसके खेत के पास से निकल रहा था। उसने चिल्लाकर कहा, 'भीमजी, अंदर आ जाओ। तुमको देखे तो सदियाँ बीत गई हैं। आओ, एक कप चाय हो जाए।'

मैं अंदर गया, मैंने चाय पी और हमने कुछ देर बातचीत की। जब मैं चलने लगा तो उसने ताज़ी फलियों का एक झोला मेरे हाथों में पकड़ा दिया। 'इन्हें ले जाओ, ये खेत से ताज़ी टूटी हैं।'

'धन्यवाद,' मैंने कहा। 'कितने पैसे दूँ?'

'तुम भी कैसी बातें कर रहे हो,' उसने जवाब दिया। 'मैंने तुमसे जो पैसा उधार लिया था, उसका मैंने न तो मूल धन लौटाया है और न ही सूद। मैं तुमसे पैसे कैसे ले सकता हूँ?'

मैंने कहा, 'मित्र, कभी भी सूद शब्द का इस्तेमाल दोबारा मत करना। और कर्ज़ बिलकुल ही अलग मामला है। उसे इसके साथ मत जोड़ो। मुझे बताओ कि सेम के मुझे कितने पैसे देने हैं।'

लेकिन इसके बावजूद मेरा मित्र पैसे लेने में हिचकिचा रहा था। आख़िर मैंने कहा, 'ठीक है, तो मेरे 20,000 रुपये इसी समय लौटा दो।'

मेरे मित्र ने आँखें फाड़कर मुझे देखा।

'इस समय पैसे नहीं लौटा सकते, है ना? मेरे मित्र, मैं तुम्हें यही बताने की कोशिश कर रहा हूँ। तुम जब चाहो और जब मौका मिले, मुझे पैसे लौटा देना। लेकिन मुझसे कभी "सूद" शब्द का ज़िक्र मत करना। और अब मुझे बताओ कि इस सेम के लिए तुम्हें कितने पैसे दूँ?'

मित्र झुक गया और उसने वह पैसा ले लिया, जो मैंने उसके हाथों में जबरन रख दिया।

बहरहाल, यह सब होने से पहले ऐसा बहुत कुछ था जो मेरे साथ घटा। लेकिन वह एक अलग कहानी है।

1960 में माता–पिता ने मेरी शादी पड़ोस के गाँव की रमीला से करा दी।

आम तौर पर शादी से पहले और तुरंत बाद के कुछ दिन जादुई होते हैं – रोमांस, उम्मीद और उल्लास से भरे।

हम सबका दुर्भाग्य था कि किस्मत हम पर मेहरबान नहीं हुई। उस साल गुजरात में भयानक सूखा पड़ा। सौराष्ट्र के जिस इलाके में हम रहते थे, वह उस सूखे से तबाह हो गया। हमारा 'अमरेली' ज़िला तो सबसे ज़्यादा प्रभावित इलाकों में से एक था।

हालात बहुत ख़राब थे : न पानी, न फ़सल, और न ही भोजन। ऐसे में कोई क्या कर सकता था?

हमारे गाँव के कई लोग भायावदर चले गए थे क्योंकि वहाँ आदमी खेतों में मज़दूरी करके हर दिन 2 रुपये कमा सकता था।

बा और बापू के साथ इस बारे में बातचीत के बाद यह फ़ैसला हुआ कि रमीला और मैं काम की तलाश में भायावदर जाएँ। उन दिनों हमारे गाँव से भायावदर जाने का बस का किराया सिर्फ़ सवा पाँच रुपये था। काफ़ी जोड़–तोड़ और मान–मनुहार के बाद हम आख़िरकार अपने गाँव के एक व्यक्ति से 15 रुपये उधार लेने में कामयाब हुए। किराया देने के बाद हमारे पास सिर्फ़ 4.50 रुपये बचे थे।

रमीला और मैंने तय किया कि बस से उतरते ही और कुछ नहीं करेंगे, सबसे पहले काम खोजेंगे। भोजन, रहने की जगह... ये सारी बातें बाद में सोचेंगे।

सौभाग्य से हमें काम भी मिल गया और रहने के लिए एक छोटी सी झोपड़ी भी। और इस तरह हमारी वैवाहिक ज़िंदगी शुरू हुई। हमारे बीच जो पहली निजी बातचीत हुई, वह बजट और पैसों के बारे में थी।

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

हीरों का चमकता संसार मुझे अलीबाबा के ख़ज़ाने की गुफा जैसा दिख रहा था। चमकते हुए संसार का हिस्सा बनना किसी सपने के साकार होने जैसा था।

साथ ही, यह खुद को शिक्षित करने और उज्ज्वल भविष्य की राह बनाने का मेरा पहला अवसर था। यह कहने की ज़रूरत नहीं है कि मैं बहुत मेहनती विद्यार्थी था और मैंने अपना शत-प्रतिशत प्रयास किया।

सूरत में हीरा उद्योग का मुख्य काम कच्चे हीरों की कटाई और पॉलिश करके उन्हें चमचमाते, कीमती रत्नों में बदलना है।

मै कटाई और चमकाने की योग्यताएँ सीखने में ही रुचि नहीं लेता था, मुझे तो हीरा उद्योग के सभी पहलुओं के बारे में सब कुछ जानने-सीखने की प्रबल इच्छा भी महसूस होती थी।

हीरों का इस्तेमाल दो अलग-अलग कारणों से किया जा सकता है। हीरे का सबसे लोकप्रिय और प्रख्यात उपयोग है रत्न के रूप में; इन्हें 'रत्न कोटि हीरे' कहा जाता है। इन हीरों का मूल्य मूलत: उनकी सुंदरता और दिखने के आधार पर आँका जाता है।

कुछ हीरों का इस्तेमाल उद्योगों में होता है; इन्हें 'औद्योगिक कोटि हीरे' कहा जाता है। इन हीरों में सुंदरता गौण होती है; अधिक महत्त्वपूर्ण तो इनकी कठोरता और ऊष्णीय चालकता होती है।

इन दोनों प्रकार के हीरों की क़ीमत तय करने के पैमाने भी बहुत अलग होते हैं। मिसाल के तौर पर, रत्न कोटि वाले हीरे का भाव आम तौर पर चार पारंपरिक सी (C) पर निर्भर करता है : कट (कटाई), कलर (रंग), क्लैरिटी (स्पष्टता) और कैरेट वेट (कैरेट में वज़न)।

हीरा आज संसार में सबसे लोकप्रिय वस्तु है, लेकिन मुट्ठी भर देशों में ही हीरों की खुदाई होती है, उन्हें काटा और तराशा जाता है या उनका व्यापार किया जाता है।

हर साल लगभग 26,000 किलो हीरों का खनन होता है, जिनमें से लगभग आधे मध्य और दक्षिण अफ़्रीका स्थित खदानों से आते हैं। बाक़ी के हीरे कैनेडा, भारत, ब्राज़ील और ऑस्ट्रेलिया से आते हैं। दक्षिण अफ़्रीका की डि बियर्स कंपनी विश्व में हीरे की सबसे बड़ी खनन कंपनियों में से एक है, इसलिए यह विश्व हीरा उद्योग में अति महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है। इसकी कई देशों में कई खदानें हैं, जिनमें बोत्स्वाना में विशाल ज्वानेंग खदान शामिल है।

सदियों से भारत में भी हीरों की खदानें रही हैं। हीरे पारंपरिक रूप से कर्नाटक के गुंटूर और कृष्णा नदी की घाटियों में पाए जाते थे।

बहरहाल, ये खदानें 18वीं सदी के अंत तक पूरी तरह ख़ाली हो गईं। वर्तमान में भारत में हीरे की खदानें सिर्फ़ पन्ना में हैं।

कच्चे हीरे पूरे संसार में ज़मीन से निकाले जाते हैं और वे अंत में थोक हीरा व्यापार केंद्रों या एक्सचेंजों में आते हैं, जिन्हें 'सराफ़ा' कहा जाता है। संसार के सबसे बड़े हीरा केंद्रों में से एक बेल्जियम में ऐंटवर्प में स्थित है। इसी कारण ऐंटवर्प को अक्सर 'विश्व की हीरा राजधानी' भी कहा जाता है।

एक और महत्त्वपूर्ण थोक हीरा व्यापार केंद्र न्यू यॉर्क सिटी में है। लंदन और तेल अवीव के केंद्र भी महत्त्वपूर्ण हैं।

हीरे के इन केंद्रों में कच्चे हीरे ख़रीदे और बेचे जाते हैं। इसके बाद उन्हें कटाई और पॉलिश के लिए हीरा फ़ैक्ट्रियों में भेजा जाता है। यहीं पर हीरे का मूल्य बढ़ता है।

2003 में किए गए एक सर्वे के अनुसार संसार के लगभग 92 प्रतिशत कच्चे हीरे कटाई और पॉलिश के लिए भारत के सूरत शहर में भेजे जाते हैं। बाक़ी के हीरे दूसरी जगहों पर भेजे जाते हैं, जैसे जोहैनसबर्ग, ऐमस्टर्डम, ऐंटवर्प, न्यू यॉर्क, तेल अवीव आदि। सूरत में अधिकतर कच्चे हीरे भेजने का मुख्य कारण यह है कि यहाँ पर कुशल श्रम कम दाम पर उपलब्ध है।

छोटे कैरेट के अधिकतर हीरे सूरत में ही तराशे जाते हैं, जबकि ज़्यादा बड़े या ज़्यादा मूल्यवान हीरे यूरोप और अमेरिका की प्रख्यात फ़ैक्ट्रियों के पास भेजे जाते हैं। यहीं पर उन्हें काटा जाता है, चमकाया जाता है और मूल्यवान रत्नों में बदला जाता है।

सूरत की हीरा फ़ैक्ट्रियों ने हीरा उद्योग पर बहुत महत्त्वपूर्ण प्रभाव डाला है। पहले छोटे पत्थरों की कटाई और पॉलिश करना आर्थिक दृष्टि से लाभकारी नहीं होता था। बहरहाल, सूरत में कटाई और पॉलिश की दरें इतनी कम थीं कि छोटे हीरों में कारोबार करना भी बहुत लाभदायक बन चुका है। और सूरत की फ़ैक्ट्रियों को ही इस बात का श्रेय भी दिया जाना चाहिए कि उन्हीं की बदौलत हीरे इतने सस्ते हैं कि मध्य वर्ग के बहुसंख्यक लोग उन्हें ख़रीद सकते हैं।

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

धीरे–धीरे हमारी आर्थिक स्थिति इतनी बेहतर हो गई कि हमने 100 रुपये के किराए पर एक अपार्टमेंट लेने का फैसला किया। इस अपार्टमेंट में नल, बाथरूम और किचन था – ये सब वे विलासिताएँ थीं, जिनके हम पहले सपने भी नहीं देख सकते थे। अब जब हमने एक बड़ा अपार्टमेंट ले लिया था, तो मैंने अपने तीनों भाइयों को सूरत बुलवा लिया। शिव ने कक्षा 5 तक पढ़ाई की थी, कुर्जी ने कक्षा 8 तक और धीरज ने कक्षा 9 तक।

वे आगे पढ़ने के लिए उत्सुक नहीं थे, इसलिए मैंने सोचा कि वे भी मेरी ही तरह किसी हीरा फ़ैक्ट्री में प्रशिक्षण ले सकते हैं। तब तक मै जान चुका था कि हीरों का कारोबार कैसे होता है : मै हीरों की कटाई में माहिर था, इसलिए मैंने सुझाव दिया कि वे तराशने वाला या पॉलिशर बनने पर ज़्यादा ध्यान केंद्रित करें। वास्तव मे, मैंने सोचा कि आदर्श स्थिति में अगर एक मेज़ तराशने का विशेषज्ञ बन जाए, दूसरा मुकुट चमकाने का और तीसरा मंडप तराशने का, तो यह हमारे परिवार की भावी संभावनाओ के लिए बेहतरीन रहेगा।

'ऐसा क्यों?' शिव ने पूछा। मैं मुस्कुराया, 'अगर हम चारों इन अलग–अलग क्षेत्रों में विशेषज्ञ बन जाते हैं, तो एक दिन हम अपने खुद के हीरा कारोबार के मालिक बन सकते हैं।'

मेरे भाई उद्योग में नए आए थे। लेकिन मुझे उन पर पूरा भरोसा था। वे भी मेरे निर्णय पर भरोसा करते थे और मेरे हर सुझाव पर अमल करते थे।

कुछ ही महीनों में उनका प्रशिक्षण पूरा हो गया और वे एक हीरा फ़ैक्ट्री में पॉलिशर यानी तराशने वाले के रूप में काम करने लगे। जल्द ही वे भी अपने काम में माहिर हो गए।

एक शाम को मेरे मित्र कनूभाई घर पर खाना खाने आए। रमीला ने पूड़ी के साथ पारंपरिक गुजराती व्यंजन 'ऊँधियो' बनाया था। जब कनूभाई को अहसास हुआ कि हम चारों भाई हीरा उद्योग के चार महत्त्वपूर्ण क्षेत्रों के विशेषज्ञ हैं, तो उन्होंने सुझाव दिया, 'तुम अपनी खुद की फ़ैक्ट्री क्यों नहीं डाल लेते?'

मैंने उत्साह से जवाब दिया, 'मेरे दिमाग़ में भी यही बात थी। लेकिन समस्या यह है कि हमें पूँजी कहाँ से मिलेगी?'

कनूभाई बोले, 'उसकी चिंता मत करो। पैसे की व्यवस्था मैं कर दूँगा।'

'अगर यह मामला है, तो हम निश्चित रूप से अपना खुद का कारोबार शुरू करेंगे। शिव, कुर्जी, धीरज, क्या तुम लोग इस काम के लिए तैयार हो?'

उन तीनों ने उत्साह से सिर हिला दिया। कनूभाई अपने वादे के पक्के थे। उन्होंने मेरा परिचय एक व्यवसायी से कराया, जो मुझे 20,000 रुपये सिर्फ़ इसलिए देने को तैयार हो गया, क्योंकि उसे कनूभाई की बात पर पूरा भरोसा था और कनूभाई ने उसे आश्वस्त कर दिया था कि मैं समय पर उसका पैसा लौटाने का हरसंभव प्रयास करूँगा।

मैं सोचता हूँ कि मैं एक चीज़ में बहुत खुशक़िस्मत रहा हूँ : इतने सारे लोग रहे हैं, जिन्होंने मुझ जैसे साधारण आदमी पर विश्वास किया है और ज़रूरत के समय मेरी मदद की है। और मैंने भी हमेशा अपना वादा निभाया है तथा उनके विश्वास को कभी नहीं तोड़ा है।

उस पैसे से हमने एक लेथ और दो पॉलिशिंग मशीनें ख़रीद लीं। फिर हमने छोटी सी किराए की जगह लेकर अपनी खुद की फ़ैक्ट्री शुरू कर दी। अपने नए कारोबार के शुरुआती कुछ दिन मुझे हमेशा याद रहेंगे। हम ही मालिक थे और हम ही कर्मचारी थे। हम सेल्स मैनेजर भी थे और कई बार तो सफ़ाई करने वाले भी थे।

हमने दूसरी हीरा फ़ैक्ट्रियों के काम लेकर शुरुआत की। जो फ़ैक्ट्री मालिक कटर के रूप में मेरी क़ाबिलियत को जानते थे, वे मेरे पास ऑर्डर भेजने लगे।

कारोबार चाहे कितना भी छोटा क्यों न हो, भारी संतुष्टि देता है। साथ ही, यह महत्त्वाकांक्षा की लपटों को हवा भी देता है। कारोबार का मंत्र है ज़्यादा से ज़्यादा काम करना, ज़्यादा बड़े व्यवसाय स्थापित करना और विकास की अंतहीन इच्छा रखना।

क़िस्मत से हमें कभी काम की कमी नहीं पड़ी, क्योंकि हमारे पास जो भी काम आया हमने उसे करने से इंकार नहीं किया।

हमारे सामने जो भी चुनौती आती थी, हम उसे एक नए अवसर और रोमांचक अभियान की तरह लेते थे। ऐसा प्रत्येक अवसर हमारे लिए विकास करने का अवसर भी था। एक–एक करके हमने कई और लेथ व पॉलिशिंग मशीनें ख़रीद लीं। हम एक कर्ज़ चुकाते थे और नई मशीनें ख़रीदने के लिए दूसरा कर्ज़ ले लेते थे। इस तरह हमने अपने कारोबार को और फैला लिया। जब मशीनों की संख्या बढ़ी, तो काम करने वाले कर्मचारियों की संख्या भी बढ़ गई। नतीजा यह हुआ कि बहुत जल्दी ही मैंने दो बड़ी जगहें किराए पर ले लीं; एक हम लोगों के रहने के लिए और दूसरी हमारी फ़ैक्ट्री के लिए।

एक शाम को हम चारों भाई अपनी वर्तमान स्थिति का विश्लेषण कर रहे थे और अपनी कंपनी की प्रगति पर ग़ौर कर रहे थे।

शिव ने कहा, 'भीमजीभाई, पिछले कुछ महीनों में हमने बेहतरीन कारोबार किया है। काम बढ़ गया है और मशीनों की संख्या भी बढ़ गई है। लकिन अब हमारे पास और मशीनें रखने के लिए जगह ही नहीं बची है।'

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

'जीतू, मेरी चिंता मत करो। मै भी उनके साथ बातचीत करने की कोशिश करूँगा। वास्तव मे, मैने इस यात्रा के लिए पूरी तैयारी की है। मैंने अपने बारे में और हमारे कारोबार के बारे में महत्वपूर्ण जानकारी का अनुवाद अँग्रेज़ी में करा लिया है। मेरे पास लोगों के नाम, पते और टेलीफ़ोन नंबरों की सूची है, जिनसे मुझे संपर्क करना है। सबसे महत्त्वपूर्ण बात, यहाँ के हीरा व्यापार के बारे में मैं जिन सवालों के जवाब चाहता हूँ, उन्हे मैने अँग्रेज़ी में लिखवा लिया है। और आख़िरी, लेकिन महत्त्वपूर्ण बात, मैंने एक ब्रोकर यानी मध्यस्थ का इंतज़ाम कर लिया है, जो इनमें से प्रत्येक बाज़ार में मेरे साथ जाएगा। ये ब्रोकर गुजराती हैं और स्थानीय भाषा भी बोलते हैं। इसलिए मुझे 100 प्रतिशत यकीन है कि मुझे अपना काम कराने में कोई समस्या नहीं आएगी।'

यह सुनकर जीतू प्रभावित हुआ और आख़िरकार उसे यक़ीन हो गया।

उसने और उसकी पत्नी ने भीमजीभाई के अभियान के लिए उन्हे शुभकामनाएँ दीं और आश्वस्त किया कि वे भी अपने बूते की पूरी मदद करेंगे।

पहली यात्रा बहुत सफल रही। आने वाले वर्षों में भीमजीभाई ने पूरे संसार के हीरा बाज़ारों में इतनी सारी यात्राएँ कीं कि विदेश यात्रा उनके लिए सामान्य बात हो गई। वे सबसे अच्छे सौदे करने में विशेषज्ञ बन गए – चाहे यह हीरे ख़रीदना हो या बेचना – और उन्होंने जल्द ही हीरों के संसार में नाम कमा लिया। लोग हीरा व्यापारी भीमजीभाई के बारे में सम्मान और प्रशंसा भाव से बात करने लगे।

भीमजीभाई के सपने साकार हो गए। इसका श्रेय उनके जन्मजात गुणों, उनकी प्रतिभा, सीखने के उनके जोश, कड़ी मेहनत की उनकी क्षमता, उनकी ईमानदारी और खुद में तथा अपनी क़ाबिलियत में उनके अटल विश्वास को जाता है। सबसे नीचे से शुरू करके सफलता के सर्वोच्च शिखर पर पहुँचने की उनकी अविश्वसनीय यात्रा बहुत प्रेरक और अद्‌भुत है।

लेकिन मन में यह सवाल भी आता है कि क्या शिखर तक पहुँचने की इस चढ़ाई में वे कभी गिरे हैं या उन्हें चोट पहुँची है?

क्या परिस्थितियों, बदक़िस्मती या दुर्घटनाओं ने उन्हें कभी पराजित नहीं किया? ज़ाहिर है, भीमजीभाई की सफलता के मार्ग में ऐसी कुछ घटनाएँ रही थीं। किसी भी कारोबार या किसी भी व्यक्ति की कहानी ऐसी घटनाओं के बिना अधूरी रहेगी।

भीमजीभाई ऐसी ही एक घटना बताते हैं। उन्होंने न्यू यॉर्क में विस्तार की योजना के चलते वहाँ एक ऑफ़िस खोला था। उस ऑफ़िस को सँभालने के लिए वे एक अनुभवी और विश्वसनीय व्यक्ति की तलाश कर रहे थे। तभी एक गुजराती युवक उनसे मिलने आया। वह काम की तलाश कर रहा था और भीमजीभाई के एक परिचित ने उसे उनके पास भेजा था। वह मूलतः अहमदाबाद का था, लेकिन पिछले कुछ सालों से अमेरिका में रह रहा था। भीमजीभाई ने उससे लंबी बातचीत की।

उस युवक को कई वर्षों का अनुभव था, इसलिए भीमजीभाई ने उसे न्यू यॉर्क ऑफ़िस की ज़िम्मेदारी सौंपने का निर्णय लिया।

शुरुआत में तो हर चीज़ अच्छी तरह हुई। भीमजीभाई अक्सर ऑफ़िस जाकर देखते थे कि हर चीज़ सही पटरी पर थी। लेकिन कुछ समय बाद उस युवक के व्यवहार में एक सूक्ष्म परिवर्तन दिखाई देने लगा। वह थोड़ा अन्यमनस्क, लापरवाह और अतिरिक्त प्रयास करने का अनिच्छुक नज़र आने लगा।

भीमजीभाई ने यह भी देखा कि वह हिसाब–किताब बताने का अनिच्छुक था और किसी भी सवाल का स्पष्ट जवाब देने में कतराने लगा था। अब वह भीमजीभाई को लेने के लिए हवाई अड्डे भी नहीं जाता था, जैसा कि वह पहले किया करता था।

एक दिन वह बस रफूचक्कर हो गया। तब जाकर भीमजीभाई को पता चला कि वह कंपनी को चूना लगा रहा था। उसने ऑफ़िस के हिसाब–किताब में हेराफेरी कर दी थी और खुद के लिए अच्छी खासी रक़म बना ली थी।

भीमजीभाई खुलकर स्वीकार करते हैं कि इस घटना के लिए वे खुद पूरी तरह ज़िम्मेदार थे। इतनी बड़ी ज़िम्मेदारी सौंपने से पहले उन्हें उसकी पृष्ठभूमि की ज़्यादा पुख़्ता जाँच करनी चाहिए थी और अहमदाबाद में उसके सारे संदर्भों की पुष्टि कर लेनी चाहिए थी। अगर उन्होंने ऐसा किया होता, तो यह दुर्भाग्यपूर्ण घटना नहीं होती। इस अप्रिय अनुभव की बदौलत भीमजीभाई ने निश्चित रूप से एक सबक़ सीख लिया।

एक और घटना उनके दिमाग़ में आती है, जब उन्होंने ऐंटवर्प में हीरा बाज़ार की यात्रा शुरू कर दी और वहाँ अपनी ठोस छवि बना ली। कई अन्य भारतीय हीरा व्यापारियों की तरह ही भीमजीभाई भी वहाँ थोक के भाव पर हीरे ख़रीदते थे, ग्रेडिंग कराते थे, अच्छी गुणवत्ता वाले पत्थरों को रख लेते थे और घटिया गुणवत्ता वाले पत्थर अंततः थोक व्यापारियों को लौटा देते थे।

जो कर्मचारी हीरों की छँटाई करते थे और उनकी ग्रेडिंग करते थे, चाहे वे बेल्जियम के हों या भारतीय, उन्हें बेल्जियम सरकार के नियमों का कठोरता से पालन करना होता था। काम करने की सभी जगहें बेल्जियम में सप्ताहांत पर बंद हो जाती थीं, इसलिए हीरों को शुक्रवार शाम तक मालिक को लौटाना होता था। सप्ताहांत पर जाने की हड़बड़ी में

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

लेकिन मै दृढ़ था। 'यह आपकी समस्या है, मिस्टर बार्नेट। अपना कारोबार शुरू करने का निर्णय मैने काफ़ी सोच-विचार के बाद लिया है। इसे संभव बनाने के लिए मैंने बहुत पापड़ बेले हैं और मैं आपकी धमकियों की वजह से इसे बंद नहीं करने वाला। अलविदा, मिस्टर बार्नेट।'

इसके साथ ही मैं चलने के लिए उठ खड़ा हुआ। अचानक मिस्टर बार्नेट का सुर बदल गया। 'मिस्टर पटेल, मैं जो बात कहने जा रहा हूँ, मेहरबानी करके उसे तो पूरा सुन लो। इसमें तुम्हारा भी फ़ायदा है। सबसे पहली बात, तुमने अपनी कंपनी खड़ी करने में जो भी पैसा ख़र्च किया है, हम उससे दोगुना पैसा तुम्हें देंगे। तो देखा, तुम्हें एक पैसे का भी नुक़सान नहीं होगा और दरअसल तुमने जितने पैसे का निवेश किया है, वह दोगुना होकर तुम्हें मिल जाएगा।'

मैं वहाँ ख़ामोशी में खड़ा रहा, जब उन्होंने समझौता करने वाले अंदाज़ में आगे कहा, 'सिर्फ़ इतना ही नहीं। तुम्हारी कंपनी का विलय मैटल बॉक्स में कर दिया जाएगा। तुम्हें यहाँ एक बहुत वरिष्ठ पद दिया जाएगा और टाटा में जितनी तनख़्वाह मिल रही थी, उससे दोगुनी तनख़्वाह दी जाएगी – 3,000 रुपये। चूँकि तुमने इंग्लैंड में पढ़ाई की है, इसलिए तुम्हें वरिष्ठ ब्रिटिश मैनेजर को मिलने वाले सभी लाभ और अतिरिक्त सुविधाएँ भी दी जाएँगी। इस बारे में तुम्हारा क्या ख़्याल है?'

मैं दरअसल मन ही मन हँस रहा था, क्योंकि मैं जान गया था कि इस प्रस्ताव के ज़रिये मुझे रिश्वत दी जा रही थी। मगर मैंने सपाट चेहरे से जवाब दिया, 'आपके उदार प्रस्ताव के लिए बहुत-बहुत धन्यवाद, लेकिन... मैं आपके प्रस्ताव को स्वीकार नहीं कर सकता। देखिए, मैं गुजराती हूँ। मैं कारोबारी समुदाय का हूँ। नौकरी का हमारे लिए कोई महत्त्व नहीं है। अपना ख़ुद का कारोबार शुरू करना हर गुजराती का सपना होता है। हम मानते हैं कि कारोबार में सफल होने से ही यह साबित होता है कि वह किस मिट्टी का बना है। इसलिए चाहे आप मुझे धमकाने की कोशिश करें या प्रलोभन देने की कोशिश करें, मेरा जवाब वही रहेगा : मैं अपना कारोबार बंद नहीं करूँगा।'

क्रोध के मारे मिस्टर बार्नेट की बोलती बंद हो गई। आख़िरकार वे बोले, 'ठीक है, मिस्टर पटेल। अगर तुम पेशेवर आत्महत्या करना चाहते हो, तो यही सही। क्या तुमने ओरिएंट कैन कंपनी के बारे में सुना है? उसने प्रतिस्पर्धी बनकर हमारे ख़िलाफ़ खड़े होने की जुर्रत की थी। आज वह कहाँ है? कहीं नहीं। वह बंद हो गई; उसका मालिक दिवालिया हो गया। अगर तुम्हें मेरी कही बातों में समझदारी नज़र नहीं आई, तो तुम्हारा भी यही हाल होगा। आज भी अधिकतर फ़ार्मास्यूटिकल टूथपेस्ट कंपनियों में यूरोपीय मैनेजमेंट बोर्ड है। हम यूरोप से सीधे उन पर दबाव डलवा सकते हैं कि वे तुम्हारे प्रॉडक्ट्स न ख़रीदें।'

'दूसरी बात, तुम्हारा सबसे महत्त्वपूर्ण कच्चा माल – एल्युमिनियम स्लग्स – इंडियन एल्युमिनियम कंपनी यानी इंडाल बनाती है। मैटल बॉक्स का डायरेक्टर इंडाल का चेयरमैन भी है। क्या इससे तुम्हें कुछ समझ आता है? तुम्हें इंडाल से वह कच्चा माल नहीं मिलेगा, जिसकी तुम्हें ज़रूरत है।'

'तीसरी और आख़िरी बात, सिर्फ़ एक ही कंपनी है, जो कोलैप्सिबल ट्यूब्स के लिए प्लास्टिक कैप बनाती है – इंडियन प्लास्टिक कंपनी। हम इसके सबसे बड़े ग्राहक हैं। हम यह सुनिश्चित करेंगे कि तुम्हारी कंपनी को वहाँ से कैप न मिलें।'

मैं हँसे बिना नहीं रह पाया।

'मिस्टर बार्नेट, मेहरबानी करके ऐसी मूर्खतापूर्ण धमकियाँ देकर ख़ुद को नीचे न गिराएँ। आप जिन घटनाओं का ज़िक्र कर रहे हैं, उनमें से प्रत्येक के बारे में मैं पहले ही विचार कर चुका हूँ। और मेरी योजना यह है : पहली बात, भारत में कई यूरोपीय कंपनियाँ फ़ार्मास्यूटिकल्स और टूथपेस्ट बना रही हैं। लेकिन दूसरी ओर, साराभाई, अलैम्बिक, ज़न्डू और बेंगॉल कैमिकल्स जैसी कुछ भारतीय कंपनियाँ भी हैं, जो तीव्र गति से विकास कर रही हैं और बाज़ार में स्थापित हो रही हैं। इससे भी ज़्यादा महत्त्वपूर्ण बात, इन कंपनियों में कई अधिकारी हैं, जिन्हें भारतीय होने पर गर्व है। वे विदेशी दबाव के सामने नहीं झुकेंगे और भारतीय उद्यमियों को प्रोत्साहित करने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करेंगे। वास्तव में, कई विदेशी कंपनियों को भी भारतीयों को काम देने में कोई समस्या नहीं आती। मेरे प्रॉडक्ट्स अपनी पहचान ख़ुद बनाएँगे। अगर उनकी गुणवत्ता बेहतर है, तो उन्हें ग्राहक मिल ही जाएँगे – चाहे वे भारतीय हों या यूरोपीय।'

अब आपकी दूसरी धमकी पर आते हैं : इंडाल। यह कोई हाल की समस्या नहीं है। आप काफ़ी समय पहले ही अपनी धमकी पर अमल कर चुके हैं। मुझे कच्चा माल न मिल पाए, इस चक्कर में आपने इंडाल से अपनी ज़रूरत से बहुत ज़्यादा कच्चा माल ख़रीद लिया था। वास्तव में, आपने कमानी कंपनी वेयरहाउस इसीलिए या तो ख़रीदा है या किराए पर लिया है, क्योंकि आपके पास अपना कच्चा माल रखने के लिए पर्याप्त जगह नहीं है। अब कमानी के साथ आपका अनुबंध ख़त्म होने वाला है, इसलिए आप मामले को सुलझाने के लिए बेचैन हो रहे हैं। देखिए मिस्टर बार्नेट, आप अपना कच्चा माल शौक से रख सकते हैं, क्योंकि मैंने इंडाल के साथ एक क़रार पर हस्ताक्षर कर दिए हैं, जिसके तहत वे लोग मेरी कंपनी को कच्चा माल देने के लिए सहमत हो गए हैं।'

'आपकी तीसरी और आख़िरी धमकी : प्लास्टिक कैप का मामला। कितनी छोटी बात है! शायद आप जानते नहीं हैं, लेकिन आगे से मैं अपने कारोबार में लगने वाली सभी प्लास्टिक कैप्स का उत्पादन करूँगा। मुझे इतने छोटे मामलों के लिए किसी दूसरे पर निर्भर रहने की ज़रूरत नहीं है। इसके लिए मुझे किसी दूसरे को पैसे देने की ज़रूरत भी नहीं है। ऐसा करने से मेरा मुनाफ़ा दोगुना हो जाएगा।'

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

अकसूचियाँ देखी और ऐलान कर दिया, 'अफ़सोस। इजीनियर बनने के लिए तुम्हारी पृष्ठभूमि सही नहीं है। तुम अब तक कॉमर्स के विद्यार्थी रहे हो। अचानक तुम्हारा इरादा कैसे बदल गया?'

मैंने जवाब दिया, 'मेरी रुचि इंजीनियरिंग में है और मैं इंजीनियर बनने के लिए हरसंभव कोशिश करने को तैयार हूँ।'

'तो फिर ठीक है। तुम्हें इंजीनियरिंग के लिए आवश्यक तकनीकी विषयों का अध्ययन करना होगा और एक बार फिर यहाँ मैट्रिक की परीक्षा देनी होगी। मैट्रिक की परीक्षा चार महीनों में आयोजित होगी। अगर इस परीक्षा में तुम 75 प्रतिशत अंक हासिल कर लेते हो, तो तुम्हें यहाँ के इंजीनियरिंग कोर्स में दाख़िला मिल जाएगा।'

अब मैं सचमुच डर गया था। पहिया पीछे की तरफ़ घूमता लग रहा था। हालाँकि मैं इंटर की परीक्षा पास कर चुका था, लेकिन मुझे एक बार फिर मैट्रिक की परीक्षा में बैठना होगा। वह भी नए विषयों के साथ और सिर्फ़ चार महीने में।

सिर्फ़ तभी मैं इंजीनियरिंग कॉलेज में दाख़िला पा सकता था। मैं नहीं जानता था कि क्या कहूँ। लेकिन रामभाई ने मेरी तरफ़ से जवाब दिया। 'हाँ, ज़ाहिर है। वह यह काम कर लेगा।'

रामभाई मुझमें जितना विश्वास दिखा रहे थे, उसे देखते हुए मेरे पास दूसरा कोई विकल्प ही नहीं था। मैं इंजीनियर बनने की सर्वश्रेष्ठ कोशिश करने वाला था।

पाँच साल बाद मैं इलैक्ट्रिकल इंजीनियर बन गया। मैंने तुरंत प्रशिक्षणार्थी के रूप में काम शुरू कर दिया।

तब तक मेरा परिवार मुझ पर शादी करने का दबाव डालने लगा था। सच तो यह था कि मैंने अपना भावी जीवनसाथी बहुत पहले ही चुन लिया था। जब मेरी उम्र 17 साल थी और चंदा की 14, तभी से हम एक दूसरे से प्रेम करने लगे थे। हम पड़ोसी थे। हमारे परिवार एक दूसरे को अच्छी तरह जानते थे, इसलिए मेरी इस घोषणा से वे खुश हुए कि वही वो लड़की थी जिससे मैं शादी करना चाहता था। इसके बाद मैं पाँच साल लंदन में रहा। इस दौरान मुलाक़ात करना तो दूर रहा, हमने एक दुसरे से फ़ोन पर भी बातचीत नहीं की थी। लेकिन इसके बावजूद हम शादी के फ़ैसले पर अटल थे । इस दौरान संपर्क को बरक़रार रखने के लिए हम एक दूसरे को नियमित रूप से पत्र लिखते रहे। ये पत्र हमारे प्यार का इज़हार थे और इन्होंने हमारे बीच के बंधन को अधिक गहरा बनाया।

अपनी इंजीनियरिंग की पढ़ाई पूरी करने के बाद मैं आठ दिनों की तूफ़ानी यात्रा पर भारत लौटा। मैंने फटाफट चंदा से शादी की और उसे लेकर लंदन आ गया ताकि अपने जीवन का एक नया, अधिक सुखद दौर शुरू कर सकूँ।

मेरा काम रोचक था और मेरी प्रिय पत्नी मेरे साथ थी। जीवन पूर्ण था। लेकिन जैसे ही इंसान जीवन में किसी मील के पत्थर तक पहुँचकर संतुष्टि महसूस करने लगता है, उसके मन में 'अब अगली चीज़ क्या?' की भावना आ जाती है। इंसान हमेशा भविष्य को ताकता रहता है और नए सपने देखता रहता है। अब जब मैं लंदन में अच्छी तरह बस चुका था, कामकाज और घर से खुश था, तो मैं भारत लौटने के सपने देखने लगा।

उसी समय टाटा लिमिटेड कंपनी के लंदन ऑफ़िस के मुखिया सर नॉर्मन रेडफ़ोर्ड को श्री ए.डी. श्रॉफ का एक पत्र मिला। पत्र में आग्रह किया गया था कि वे उनके मुंबई ऑफ़िस के लिए एक युवा, प्रगतिशील ब्रिटिश इंजीनियर खोजकर दें।

सर नॉर्मन रेडफ़ोर्ड ने फ़ैरेडे हाउस के प्रिंसिपल सर जॉन ऐडम्स से संपर्क किया। उन्होंने उस पद के लिए किसी उपयुक्त उम्मीदवार का नाम पूछा।

इस आग्रह पर सर जॉन पशोपेश में पड़ गए और बोले, 'मुझे लगता है कि आपको एक युवा, प्रगतिशील इंजीनियर की ज़रूरत है। लेकिन आप इस बात पर ज़ोर क्यों देते हैं कि वह अँग्रेज़ ही होना चाहिए? यदि राष्ट्रीयता का मुद्दा बीच में न आए तो मैं इस काम के लिए हमारे सर्वश्रेष्ठ विद्यार्थियों में से एक मोहन पटेल की अनुशंसा करना चाहूँगा।'

सर नॉर्मन के दिल में सर जॉन के प्रति बहुत सम्मान था। उनके ज़ोर देने पर वे मुझसे मिलने को तैयार हो गए। मैं अपनी अंकसूचियाँ और दूसरे दस्तावेज़ साथ लेकर गया। लेकिन सर नॉर्मन ने उन पर सरसरी निगाह डाली और इसके बाद मेरी ओर एकटक देखकर घोषणा की, 'तो ठीक है नवयुवक। तुम्हें चुन लिया गया है।'

मैं हैरान था। 'माफ़ करें सर, लेकिन क्या आप मेरा इंटरव्यू नहीं लेना चाहते?'

सर नॉर्मन ने मुस्कुराकर अपना सिर हिलाया, 'नहीं। मैं कभी तुम्हारा इंटरव्यू नहीं लेना चाहता था। तुम्हारे इंजीनियरिंग कॉलेज के प्रिंसिपल ने तुम्हारी प्रशंसा करते हुए जो अनुशंसा की थी, उसके बाद इसकी ज़रूरत ही नहीं है।'

मैं अभिभूत था। 'धन्यवाद... बहुत-बहुत धन्यवाद, सर।'

उन्होंने जवाब दिया, 'मैं तुरंत मुंबई ऑफ़िस को पत्र लिखकर तुम्हारे चयन की जानकारी उन्हें दे दूँगा। इस दौरान

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

सपर्क करे।

विज्ञापन के जवाब में श्री रसिक लाल दवे मुझसे मिलने आए। उन्होंने कहा, 'पटेल साहब, आप मुंबई में एक नई फ़ैक्ट्री क्यों डाल रहे हो? ऐसी फ़ैक्ट्री पहले से ही दादर में मौजूद है, हालाँकि इस वक़्त यह बंद है। आप नई शुरुआत करने के बजाय उसी फ़ैक्ट्री को क्यों नहीं ख़रीद लेते?'

रसिक लाल की बात में समझदारी थी। मैंने फ़ैक्ट्री के बारे में विस्तृत तहक़ीक़ात की। मुझे पता चला कि आर्थिक समस्याओं के चलते यह पिछले दो सालों से बंद थी। मालिक कोलकाता में रहता था और फ़ैक्ट्री देना बैंक के पास गिरवी पड़ी थी।

जब मैंने कंपनी का मालिक बनने में रुचि दिखाई, तो ट्रेड यूनियन लीडर श्री बंदिवदेकर मुझसे मिले, कंपनी की स्थिति के बारे में लंबी बातचीत की और फिर मुझसे आग्रह किया कि मैं पुराने स्टाफ़ तथा कर्मचारियों को दोबारा नौकरी पर रख लूँ, क्योंकि ये लोग पिछले दो सालों से बेकार थे।

मैंने उससे कहा, 'जब मैं कंपनी दोबारा शुरू करूँगा, तो उन्हीं कर्मचारियों को लूँगा और वही तनख़्वाह दूँगा, जो उन्हें उस वक़्त मिल रही थी।'

बंदिवदेकर ने कहा, 'लेकिन पटेल साहब, ये लोग पिछले दो साल से बेरोज़गार है, जिसमें उनकी कोई ग़लती नहीं है। क्या आप इसके लिए उन्हें कुछ मुआवज़ा दे सकते है?'

मैंने इस मुद्दे को शुरुआत से ही साफ़ करने की कोशिश की। 'बंदिवदेकर, जो बीत गया, सो बीत गया। वह मेरी ज़िम्मेदारी नहीं है। मैं तो सिर्फ़ भविष्य में कर्मचारियों को न्यायोचित सौदा देने की गारंटी दे सकता हूँ। आप इस बारे में सोच लें।'

बंदिवदेकर समझदार था और मैं जो समझाने की कोशिश कर रहा था, उसे वह समझ गया। हालाँकि वह यूनियन लीडर था, लेकिन उसे अहसास था कि मज़दूरों को भड़काने और मुआवज़े के लिए उन्हें उकसाने से उनका भला नहीं होगा। उसे अहसास था कि यह मज़दूरों के सर्वश्रेष्ठ हित में था कि काम तुरंत शुरू हो जाए। उसके सकारात्मक नज़रिये ने भविष्य में कंपनी के प्रबंधन और मज़दूरों के बीच ठोस व अच्छे संबंध का मार्ग प्रशस्त किया।

कर्मचारी ख़ुश थे कि इंडियन इनैमल कंपनी एक बार फिर काम शुरू करने वाली है। देना बैंक वाले भी इतने ही ख़ुश थे।

बैंक पर कंपनी की 1,10,000 रुपये की उधारी थी। यदि मैं इस राशि को चुकाने की ज़िम्मेदारी ले लूँ, तो इससे बैंक को राहत मिल जाएगी।

देना बैंक के अधिकारियों के साथ मुलाक़ात के दौरान उन्होंने तहक़ीक़ात की और मुझसे मेरी पृष्ठभूमि तथा वर्तमान पद के बारे मे कई सवाल पूछे – 'क्या इस उद्योग मे आपका कोई पुराना अनुभव है? आपकी वर्तमान तनख़्वाह क्या है? वर्तमान में आपके क्या ख़र्च है? कर्ज़ की राशि का भुगतान करने की आपकी क्या योजना है?' आदि।

वे मेरे अनुभव, टाटा समूह में मेरे पद और मेरी आमदनी से अच्छे–ख़ासे प्रभावित हुए।

मैंने उनसे वादा किया, 'शुरुआत में तो मैं आपके बैंक को हर महीने 1,200 रुपये चुकाऊँगा। एक बार जब कंपनी काम शुरू कर देगी और मुनाफ़ा कमाने लगेगी, तो मैं हर महीने ज़्यादा पैसे चुका सकता हूँ तथा कर्ज़ को जल्दी से जल्दी साफ़ कर सकता हूँ।'

बैंक अधिकारियों के मुँह से राहत की सुनाई देने वाली साँस निकली और मुझे कंपनी चलाने की अनुमति मिल गई। द इंडियन इनैमल कंपनी अब क़ानूनन मेरी हो गई थी।

इसके बाद इस कारोबार को दोबारा सफलतापूर्वक चलाने का असल युद्ध शुरू हुआ। लेकिन मैंने निर्णय लिया था कि इस सपने को साकार करने के लिए हर संभव प्रयास करूँगा।

वाकई में मेरा सब कुछ दाँव पर लगा था, क्योंकि मैंने अपनी लगभग सारी बचत कंपनी में लगा दी थी। मैंने मालिक के साथ सौदेबाज़ी की और उसे तय राशि दे दी। फिर मैंने मशीनों की मरम्मत कराई और ज़रूरी कच्चे माल का ऑर्डर दे दिया। इसमें काफ़ी मेहनत लगी, लेकिन साथ ही आख़िरकार ख़ुद का धंधा करने का रोमांच भी था।

लंबे समय तक मैं दोनों काम करता रहा – द इंडियन इनैमल कंपनी भी सँभालता रहा और टाटा समूह में नौकरी भी करता रहा। इसके बाद परिवार, पत्नी, बच्चों और माता–पिता के प्रति मेरी ज़िम्मेदारी भी मुझे निभानी पड़ती थी। कई बार मुझे यह अपराधबोध सताता था कि मैं उन पर ज़्यादा ध्यान या समय नहीं दे पाता हूँ। इसलिए मैंने टाटा समूह की इससे पहले मुझे अपने परिवार से इस बारे में बातचीत करनी होगी और उन्हें विश्वास में लेना होगा। इसलिए एक शाम मैं जल्दी घर पहुँच गया । डिनर के बाद मैंने सामान्य पारिवारिक बातचीत को तोड़ते हुए बम छोड़ दिया।

'बापू, मैं टाटा कंपनी से इस्तीफ़ा दे रहा हूँ।'

जैसी मुझे उम्मीद थी, मेरी बात से सदमे भरी ख़ामोशी छा गई। किसी को भी पता नहीं था कि इस पर कैसे प्रतिक्रिया करें या क्या कहें।

आख़िरकार मेरे पिता की आवाज़ लौट आई और उन्होंने घोषणा की, 'मोहन, तुम्हारे लिए हर चीज़ अच्छी तरह चल

Copyrighted material

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.